

Module 6 Entrepreneurial Self-Advocacy

El emprendimiento es un viaje lleno de desafíos y oportunidades, lo que hace que se disparen nuestras emociones. Gestionarlas, es parte del proceso de aprender a ser un emprendedor íntegro. Así como aprendemos metodologías, procesos, lenguaje técnico, finanzas, ventas, etc. Aprender a conocernos –tarea difícil– conocer perspectivas de nuestra personalidad, de nuestras emociones, nos permitirá mejorar comportamientos y así, nuestro modo de relacionarnos con los otros: nuestros socios, nuestra competencia, nuestros clientes y proveedores. Los negocios, van de personas y aquí estamos para conocerlas.

Poseer herramientas de gestión emocional nos permitirá mejorar nuestras relaciones humanas y así nuestras relaciones comerciales. Qué y cómo le digo o le pido algo a alguien y el resultado al que arribamos, es consecuencia del modo de comunicarnos.

¿Sabemos pedir? ¿Sabemos agradecer? ¿Nos comunicamos de un modo correcto? ¿damos o esperamos demasiado?

1 Las 5 emociones Principales

La pasión es la chispa que impulsa a los emprendedores a perseguir sus sueños y convertir sus ideas en realidad. Es un estado emocional en el que el entusiasmo y la dedicación se entrelazan, brindando una motivación intrínseca para superar los desafíos y persistir ante la adversidad. Sin embargo, es fundamental comprender cómo equilibrar la pasión con la racionalidad para tomar decisiones informadas y evitar caer en impulsos que puedan poner en riesgo nuestros proyectos.

1.1 Enojo / **Ira** / Enfado

Gestionar adecuadamente el disfrute es fundamental para mantener la claridad mental, tomar decisiones informadas y mantener relaciones saludables con los demás. ¿Pero qué pasa cuando los planes no salen como los pensamos? ¿Cuándo

los números no dan? ¿Cuándo mi proveedor no cumple y yo me veo imposibilitado en cumplir mi promesa también?

Te invito a que realices el siguiente ejercicio, cuando lo hayáis terminado sabrás que el enojo fue tan sólo un microsegundo en la historia de tu emprendimiento, aprenderás que los “NO” nos frenan para pensar y mejorar la estrategia que teníamos planeada, porque seguro que esta nueva, nos lleva a mejor destino.

Frase: *Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo. Albert Einstein.*

1.1 **Tristeza** / Depresión / Melancolía

La naturaleza desafiante y exigente de emprender puede generar momentos de frustración, estrés y aislamiento. Es importante aprender a gestionar estas emociones de manera saludable.

El exceso de trabajo y la falta de tiempo para actividades recreativas y relaciones personales pueden contribuir a la sensación de soledad y esto, en la primera etapa del emprendimiento es lo habitual. Sientes que tu familia y/o amigos no entienden que ahora estás trabajando y con mucha más dedicación porque es por algo tuyo, y por otro lado, porque a diferencia de una relación laboral a cuenta ajena, aquí si tú no haces, no lo hace nadie. Es por ello que es imprescindible que te organicéis. TU AGENDA será tu mejor aliada, digital o tradicional, pero que la confecciones y que, sobre todo, la consultes a diario, sabiendo que habrá imprevistos, pero no todos los serán.

“Es más fácil emprender en grupo” o al menos en sociedad, y mejor aún, contando con el apoyo de tu entorno más cercano. Si eres del grupo de los que emprenden “en soledad”, de los cuales hay muchos, te sugiero:

- Intenta establecer límites saludables, tanto en términos de tiempo como de energía, y dedique tiempo a sus seres queridos, sociales y recreativas fuera del ámbito laboral.

- Establece metas y objetivos claros que están alineados con tus valores y busca darle un significado más profundo a tu trabajo.
- Considera la posibilidad de trabajar en espacios compartidos.
- Busca APOYO SOCIAL: Conecta con otras personas que puedan entender y apoyar tu experiencia como emprendedor. Esto puede incluir otros emprendedores, grupos de NETWORKING comunidades en línea GRUPO WHATSAPP, RRSS. Compartir tus desafíos y preocupaciones con personas que te entienden puede aliviar la sensación de soledad y brindarte apoyo emocional.

1. 3 Miedo / Ansiedad / Nerviosismo

El miedo y la incertidumbre son compañeros inseparables en el viaje emprendedor. El miedo al fracaso, al rechazo a lo desconocido puede generar dudas y paralizarnos.

Si has respondido positivamente a la mayoría de las afirmaciones, eres una de las tantas personas que sufre “el síndrome del impostor”, ¿habías escuchado hablar de él? Te cuento:

Es un comportamiento que se caracteriza por el sentimiento de no merecer lo que se tiene o lo que se ha logrado, sembrando inseguridad e incapacidad de reconocer su propio mérito. Esta condición psicológica inhibe al emprendedor de su capacidad de asimilar el éxito y a sentirse que no es lo suficientemente bueno y que, por el contrario, es un total fraude, con pensamientos y sentimientos que pueden afectar su autoestima y, por lo tanto, su desempeño.

Si como emprendedor padeces del síndrome del impostor esta condición te mantendrá en un círculo vicioso de no sentirte merecedor de tus propios logros, dañando tu autoestima y confianza, dos elementos fundamentales para aquellas personas que impulsan sus propias ideas de negocio. Pues al perder la confianza en sí mismo nunca considerarás que eres suficiente para lograr cualquier cosa que te propongas y, poco a poco, esto se verá reflejado en tu emprendimiento, generando que al final tu sueño de emprender muera.

Te sugiero por ello:

-Haz una lista de tus fortalezas y enumerar los logros obtenidos en los últimos tres años. De esta manera podrás visualizar todo lo que has podido realizar gracias a tu tenacidad, profesionalismo y valentía.

-Apóyate en las personas que te rodean, así como un mentor o coach.

-Solicita ayuda profesional.

La capacidad de reconocer y enfrentar estos miedos nos permite desarrollar la resiliencia necesaria para seguir adelante, aprender de los errores y aprovechar las oportunidades que se presentan en el camino.

1.4 Asco / **Disgusto** / Desprecio / Odio

Aprender a manejar la frustración y ver los desafíos como oportunidades de aprendizaje nos permite superar obstáculos y seguir avanzando hacia nuestros objetivos.

Busca soluciones constructivas: En lugar de permitir que el disgusto y el odio se apoderen de ti, enfócate en encontrar soluciones constructivas a los problemas o conflictos que los están causando. Aborda los desafíos con una mentalidad de resolución de problemas y busca alternativas que puedan conducir a una resolución satisfactoria.

Practica la empatía y la comprensión: Trata de poner en práctica la empatía y la comprensión hacia las personas o situaciones que te generan disgusto u odio. Intente ver las cosas desde la perspectiva de los demás y considere los factores que pueden estar influyendo en sus acciones. Esto puede ayudarte a mantener una actitud más compasiva y encontrar soluciones más amigables.

Establece límites saludables: Si hay personas o situaciones que continuamente generan disgusto u odio en tu entorno emprendedor, es importante establecer límites saludables. Puedes limitar tu interacción con personas tóxicas, buscar apoyo en tu red de contactos o buscar asesoramiento profesional si es necesario.

1.5 Disfrute / **Alegría** / Euforia / Satisfacción

El emprendimiento también está lleno de momentos de gratificación y satisfacción. El logro de metas, la superación de desafíos y la realización personal son fuente de alegría y felicidad. Reconocer y celebrar estos logros nos ayuda a mantener una perspectiva positiva y encontrar motivación para seguir creciendo y alcanzar nuevos niveles de éxito.

La alegría puede ser un poderoso motor de motivación. Aprovecha esa energía positiva para impulsarte hacia nuevos desafíos y metas. Permítete sentir esa alegría y deja que te inspire a seguir creciendo y expandiendo tu negocio. Recuérdala, sobre todo, para transitar los momentos más complejos a la hora de emprender, para ello es muy importante que CELEBRES tus logros, los ANOTES en una libreta, los COMPARTAS con tu equipo, familiares y amigos.

AGRADECE, practica la gratitud al reconocer y apreciar las cosas positivas en tu viaje emprendedor. Agradece las oportunidades, los apoyos, los aprendizajes y los éxitos que has experimentado.

Te recomiendo el libro “Emocionario” y su “Diario de la Gratitud” el cual según la psicología positiva es una herramienta para conocernos mejor y encontrar, en las vivencias de cada día, motivos de agradecimiento y bienestar. Y si estableces una fecha: aniversario del emprendimiento, fecha de cumpleaños personal, fin de año, etc. Al leer el compendio de cosas que supimos agradecer será vitamina-energía para continuar en este maravilloso y tumultuoso mundo de emprender.

Me urge aconsejarte que vayáis con cautela, para ello, ten en cuenta dos factores:

Mantén la humildad: Aunque es importante celebrar los éxitos, también es crucial mantener la humildad y reconocer que el camino del emprendimiento está lleno de altibajos. La alegría debe ser equilibrada con la humildad para evitar caer en la complacencia o perder de vista los desafíos futuros.

Mantén la visión a largo plazo: La alegría de los logros momentáneos puede ser emocionante, pero es importante mantener una visión a largo plazo y no conformarse con los éxitos pasados. Utiliza la alegría como combustible para seguir creciendo y alcanzando nuevos objetivos en tu viaje emprendedor.

¡Adelante!

Matriz DAFO personal

La confianza en uno mismo y una sana autoestima son elementos clave en el autoconocimiento emprendedor. Creer en nuestras habilidades y capacidades nos ayuda a tomar decisiones asertivas, mantener una actitud positiva y perseverar en momentos de dificultad. La construcción de una confianza sólida requiere un proceso de autoevaluación, reconocimiento de fortalezas y áreas de mejora, así como la capacidad de aprender de los errores y aceptar retroalimentación constructiva.

Conoce tus fortalezas y limitaciones:

Un ejercicio recomendable para cualquier emprendedor, se encuentre en el momento en que se encuentre de su negocio, es el de revisar periódicamente sus puntos fuertes y sus puntos de mejora, tanto a nivel personal como de su negocio, servicio o producto.

De esta manera, podrás realizar los ajustes necesarios para lograr sus objetivos.

Y de eso se trata la realización de esta actividad que te propongo. ¿Conocías la Matriz DAFO o FODA? (*depende en qué lado del planeta te pille ;*)). ¿La has realizado alguna vez en algún proyecto o en alguna actividad de autoconocimiento?

Indistintamente la respuesta que estés pensando, hoy te propongo que realices esta actividad para que analices TU PRESENTE. Estas herramientas nos dan una panorámica a corto o mediano plazo, dada la incertidumbre y el mundo en el que vivimos.

El DAFO es una herramienta de análisis estratégico utilizada para evaluar la situación de un negocio, proyecto o incluso a nivel personal. Sus siglas provienen de las palabras en inglés: Debilidades (Weaknesses), Amenazas (Threats), Fortalezas (Strengths) y Oportunidades (Opportunities).

Como se observa en la matriz existen aspectos internos-externos y positivos-negativos, a saber:

Una vez que hayáis completa el DAFO (FODA) personal tendrás un resumen de todo lo que eres y posees y todo lo que puedes mejorar.

Para estas actividades intercambiar experiencias es muy enriquecedor, puedes ayudarte de ejemplos que veas de algún compañero, e incluso, una vez hayáis realizado tu autoanálisis, puedes ampliarlo, consultando con las personas de tu entorno que te conozcan bien y que tengan la confianza para resaltar cualidades (que quizás tu reparasteis) e inclusive, brindarte críticas constructivas (de hacer falta). Intenta colocar, como mínimo, 5 (cinco) aspectos en cada recuadro.

ATENCIÓN! Piensa en tí, si bien te puedas confundir con tu emprendimiento (sobre todo si es unipersonal, es decir, eres sólo tú el emprendedor y el emprendimiento) piensa en tu plano PERSONAL e intenta que al colocar características/cualidades/cuestiones/ situaciones sean en tu ROL de emprendedor. Por ejemplo: Amenaza: Mucha competencia. Esto claramente es una amenaza, pero de tu producto o servicio, las personas somos únicas e irrepetibles, no habrá dos Melquiades, pero sí existen más incubadoras. Entonces, esto traducido a una amenaza personal sería “Falta de capacitación que me permita diferenciarme y hacer que la gente me elija”.

3.1 Matriz CAME y las ESTRATEGIAS personales

Después de realizar un análisis DAFO, la matriz CAME ayuda a definir acciones específicas para abordar los elementos identificados en cada categoría.

A continuación, te explico cada uno de los componentes de la matriz CAME y sus estrategias:

1. **Corregir (C):** Esta categoría se enfoca en las Debilidades y Amenazas identificadas en el análisis DAFO. Aquí, se busca desarrollar acciones para corregir o reducir las debilidades internas. Las estrategias pueden incluir capacitación y desarrollo personal para mejorar habilidades, fortalecer áreas débiles, implementación de controles internos, chequeos, autoevaluaciones, entre otros.

Surge así la ESTRATEGIA de REORIENTACION pues debemos pivotar, debemos tomar un camino distinto, debemos realizar acciones diferentes, renovadas, recicladas para llegar a mejores resultados porque si seguimos haciendo lo mismo, los resultados serán los mismos. Y si los resultados no me gustan, no me sirven, no me ayudan a crecer debemos tomar decisiones, decisiones de crecimiento.

Puedo seguir auto contemplándome sobre lo poco que sé XX tema, lo mal que uso XX herramientas, decirme: “no nací para la tecnología”, “vender no es lo mío”, “mi ansiedad le gana al plan, quiero todo ya”, etc. etc. etc... pero, si estoy en el camino de emprender, debo saber que **aprender y emprender** van de la mano y por ello tomar la decisión de cambiar para mejorar, ¡es ya! ¿te animas?

Continuemos.

2. **Afrontar (A)**: En la categoría de Afrontar se busca desarrollar estrategias para afrontar y superar las Fortalezas y Amenazas identificadas en el análisis DAFO. Aquí, se trata de utilizar tus fortalezas internas para enfrenar las amenazas externas. Algunas posibles estrategias podrían incluir la adaptación de tus fortalezas para contrarrestar las amenazas, la búsqueda de nuevas oportunidades que minimicen el impacto de las amenazas o la mejora continua para mantener tus fortalezas competitivas.

Surge así una ESTRATEGIA SUPERVIVENCIA donde debemos conocer los límites al que nos vamos a enfrenar por adaptarnos a un medio (el afuera) amenazador. Y saber que el que no arriesga, no gana. ¿Pero hasta cuanto puedo perder? Veremos esto en el próximo apartado en el llamado “Comportamiento de riesgos calculados”. El límite, lo establecerás con mayor claridad cuanto más me conozca y conozca mi actividad.

3. **Mantener (M)**: La categoría de Mantener se centra en la pérdida y protección de tus Fortalezas frente a las Amenazas identificadas en el análisis DAFO. Aquí, se trata de desarrollar estrategias para mantener tus fortalezas a pesar de las posibles amenazas externas.

Surge así una ESTRATEGIA DEFENSIVA para evaluar los riesgos. Si ciertas actitudes- cualidades – fortalezas me han traído hasta acá, ¿por qué cambiarlas? Debo defender mi forma de ser, mi opinión, mi conocimiento. Como vimos, el “Síndrome del Impostor(a)” muchas veces nos hacen desvalorarnos, “ser humilde” no significa no aceptar que destaco, que soy bueno, que puedo, elogios, etc. ¡A cuidarnos más!

Algunas posibles estrategias podrían incluir:

-Fomentar la innovación y la mejora continua: Mantén tus fortalezas actualizadas y relevantes a través de la innovación constante. Identifica oportunidades para mejorar tus productos, servicios o procesos internos y mantén una mentalidad abierta a nuevas ideas y enfoques.

-Desarrollar alianzas estratégicas: Establece colaboraciones con otros profesionales que complementan tus fortalezas y te ayudan a enfrentar las amenazas. Las alianzas estratégicas pueden brindarte acceso a nuevos recursos, conocimientos o mercados, fortaleciendo tu posición frente a las amenazas.

-Construir relaciones sólidas con clientes y socios clave: Fomenta relaciones duraderas y sólidas con tus clientes y socios estratégicos. Mantener relaciones estables y de confianza puede ayudar a mitigar el impacto de las amenazas, ya que cuenta con su apoyo y fidelidad.

4. **Explotar (E)**: La categoría de Explotar se enfoca en capitalizar tus Fortalezas internas para aprovechar al máximo las Oportunidades identificadas en el análisis DAFO. Aquí, se trata de desarrollar estrategias para utilizar tus puntos fuertes y aprovechar las oportunidades externas.

Surge así una ESTRATEGIA OFENSIVA para potenciarnos. Si lo hago bien y encima a la gente le gusta, debo seguir por ahí. Curiosidad e investigación, escucha activa, empatía son habilidades que nos ayudarán a estar actualizados, activos y fuertes siempre.

Algunas posibles estrategias podrían incluir:

-Promover tu Branding Personal: Comunica de manera efectiva tus fortalezas y ventajas competitivas a través de estrategias de marketing y comunicación. Destaca tus diferenciadores y demuestra cómo tus fortalezas te posicionan como la mejor opción en el mercado.

-Estar atento a las tendencias y cambios del mercado: Mantente actualizado sobre las tendencias emergentes, las demandas del mercado y los avances tecnológicos relevantes para tu campo. Esto te permitirá identificar nuevas oportunidades y utilizar tus fortalezas para capitalizarlas.

Como conclusión, recuerda que estas son solo algunas posibles estrategias y que cada situación personal se acerca a un enfoque adaptado. La matriz CAME te brinda una estructura para generar acciones concretas que te permitirán abordar tus debilidades, afrontar las amenazas, mantener tus fortalezas y explotar las oportunidades en tu camino personal o profesional.

Fortalezas (Strengths): ASPECTO INTERNO-POSITIVO Son los puntos fuertes y habilidades que poseéis, así

como los recursos y atributos personales que te favorecen en la consecución de tus objetivos. Pueden incluir conocimientos especializados, talentos, habilidades técnicas o interpersonales, experiencia relevante, entre otros.

Oportunidades (Opportunities): ASPECTO EXTERNO-POSITIVO Son las circunstancias externas favorables que pueden beneficiarte en el logro de tus metas personales. Estas oportunidades pueden surgir de cambios en el mercado laboral, avances tecnológicos, tendencias sociales, demanda creciente de ciertas habilidades, modas, entre otros factores.

Debilidades (Weaknesses): ASPECTO INTERNO-NEGATIVO Se refiere a los aspectos internos que te pueden poner en desventaja frente a tus objetivos. Estas pueden ser habilidades que aún necesitáis desarrollar, limitaciones personales, falta de recursos, entre otros aspectos que pueden obstaculizar tu progreso.

Amenazas (Threats): ASPECTO EXTERNO-NEGATIVO Representa factores externos que pueden tener un impacto negativo en tus metas personales. Estos



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



pueden ser cambios en el entorno, competencia fuerte, avances tecnológicos, condiciones económicas adversas, cambios legislativos. Obstáculos sociales o culturales: Algunas amenazas pueden surgir de obstáculos sociales o culturales que dificultan tu avance. Estos pueden incluir discriminación, barreras lingüísticas, prejuicios o estereotipos que te impiden acceder a ciertas oportunidades o ser reconocidas por tus habilidades y logros.